

UNIVERSIDAD DE ALCALA DE HENARES

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES

INSTITUTO DE DIRECCION Y ORGANIZACION DE EMPRESAS

CATEDRA DE POLITICA ECONOMICA DE LA EMPRESA

PROF. DR. SANTIAGO GARCIA ECHEVARRIA

Working Papers: n° 86

Título: Causas del paro

Autor: Prof. Dr. H. Albach

Fecha: Octubre 1983





Universidad de Alcalá de Henares
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Cátedra de Política Económica de la Empresa
Alcalá de Henares-Madrid

Working Papers: n° 86
Título: Causas del paro
Autor: Prof. Dr. H. Albach
Fecha: Octubre 1983

Secretaría de Redacción:
Srta. María Luisa Blasco
Srta. Lucía Juárez

C Dr. Santiago García Echevarría

Se prohíbe la reproducción total o parcial por cualquier método del contenido de este trabajo sin previa autorización escrita. Se trata de trabajos de investigación internos de la Cátedra.



DOC-1-86

CAUSAS DEL PARO¹

Prof. Dr. Horst Albach

Universidad de Bonn

A. Introducción y planteamiento

Uno de los problemas que más preocupa en los países industrializados es la permanencia de elevadas cotas de paro. Ningún observador cuenta con que el paro pueda ser reducido de forma rápida. Incluso con la esperada recuperación económica solamente se espera una estabilización del número de parados, pero, en ningún caso, se tienen expectativas de una reducción notable del paro.

Ningún país
espera una
reducción no-
table del paro

El cómo podría ser resuelto este problema preocupa a la ciencia y a la práctica. La solución del problema exige un diagnóstico acertado de las causas del paro. En la teoría y en la práctica las causas del paro son muy discutidas. Existe, sin embargo, coincidencia, de que si el salario fuera cero no podría emplearse a nadie, porque nadie tendría dinero para poder demandar algo, y que si el salario fuera infinito tampoco se emplearía a nadie porque nadie podría pagar tales costes salariales. Los casos teóricos marginales no son, sin embargo, para la solución práctica de

¹ Conferencia pronunciada en el Simposio USW sobre "Política de ocupación flexible" pronunciada en Würzburg el 15.5.1983.
Traducción realizada por el Prof. Dr. Santiago García Echevarría.

los problemas . . una ayuda relevante; incluso ni tan siquiera contribuyen a objetivizar la discusión.

En esta aportación se trata de exponer los motivos que en la discusión actual se mencionan permanentemente como causa de las elevadas cotas de paro. Nos tendremos que limitar en este trabajo sólo a aquellas líneas principales de la argumentación.

El argumento más tonto no lo voy a discutir aquí: el que no existe trabajo para todos y que, por lo tanto, el trabajo escaso hay que repartirlo de forma justa entre todos. El que argumenta de esta manera, o bien es corto, porque él no vé cuanto trabajo debe realizarse todavía en el mundo o bien es un enrevesado, porque utiliza el paro actual como excusa para intentar, por otro tipo de motivos, el introducir una reducción del tiempo de trabajo.

B. Causas del paro

1. Motivos globales

A la hora de analizar las elevadas cuotas de paro deben considerarse tanto motivos globales como estructurales. La argumentación que se utiliza como motivos globales parte fundamentalmente de los agregados económicos globales, mientras que las argumentaciones estructurales consideran a la existencia de estructuras desgastadas y no adaptadas en la economía como responsable y causa fundamental del paro.

1.1. El nivel salarial

El paro es la expresión de que la oferta y la demanda de trabajo no se encuentran en equilibrio. Oferta y demanda en un mercado se regulan y buscan el equilibrio mediante el mecanismo de los precios. Si la oferta es superior a la demanda se reduce el precio y entonces con los precios más bajos se incrementa la demanda y ello en la medida en que sea necesario para alcanzar el equilibrio entre oferta y demanda.

El paro es la consecuencia de una incapacidad del mercado: el mecanismo de precios no funciona y el superávit de oferta se mantiene.

Superávit de
oferta de
trabajo

El fallo del mecanismo de precios se remite a la falta de flexibilidad del sistema de precios (niveles salariales). El poder de los sindicatos elimina la función reguladora en el mercado del salario como precio para el trabajo y conduce a una fijación monopolista del precio, que lleva a la empresa a una fijación cuantitativa: despido y paro son las consecuencias de la política salarial sindical. En aquellos países con una fijación de salario mínimo legal se fundamenta este argumento de la falta de flexibilidad del precio "salarial" hacia abajo, basándose en esta referencia la existencia de salarios mínimos fijados estatualmente.

1.2. El nivel de precios

Los despidos de mano de obra conducen a que, por un lado, no se utilice la oferta de trabajo (desequilibrio en el mercado de trabajo), pero que, por otro lado, se deje sin utilizar capacidad de producción en las empresas (desequilibrio en el mercado de bienes). El desequilibrio en el mercado de bienes se elimina por el precio de los bienes. Si la posible oferta es superior a la demanda se reducen los precios hasta que se incremente la demanda, de tal manera, que se cubra con la oferta. El desequilibrio en el mercado de bienes es, por consiguiente, expresión de una defectuosa flexibilidad de los precios de los bienes. El nivel de precios es demasiado elevado para que la demanda a estos niveles de precios pueda utilizar las capacidades de producción disponibles. Por consiguiente, de la medida del paro es responsable el nivel de precios. La fijación de precios monopolista por la empresa obstaculiza el que los precios puedan ceder de forma lo suficientemente rápida a la hora de producirse una disminución de la ocupación. También las empresas son "fijadores" de precios: fijan los precios y se adaptan a la reacción cuantitativa de los compradores.

Se ha de considerar como válido el argumento sobre el paro que señala que los precios de los bienes son muy poco flexibles. La cuestión sobre la causa por la que los precios nacionales no reaccionen de forma suficientemente rápida a la profunda recesión no es convincente y no es una respuesta satisfactoria. Las rigideces de precios pueden observarse. El comportamiento de la empresa, ante

Rigidez de los
precios a la
baja

1.4. El nivel de innovación

Los elevados tipos de interés no solamente obstaculizan las inversiones de ampliación, sino especialmente también las inversiones de sustitución. El despido de mano de obra es más barato que la racionalización mediante inversiones de racionalización. A plazo medio ésto lleva a una reducción de la productividad económica global y con ello también a una reducción de las zonas de juego que son necesarias para pagar elevaciones salariales reales. Permaneciendo constantes las exigencias de incrementos de salarios reales, sin embargo, se empeora la relación entre productividad y salario real en la economía. Los puestos de trabajo dejan de ser rentables y tiene que despedirse a las personas que están empleadas en los mismos. Una relación errónea entre productividad y salario real (errónea porque fundamentalmente obstaculiza la existencia de una plena ocupación de la mano de obra) no puede corregirse solamente con una reducción del salario real, sino que también debe elevarse la productividad. Y esto es lo que no está excluído cuando se producen elevados niveles de tipos de interés.

Disminución
de la produc-
tividad global

Si se desarrollan nuevos productos que facilitan una mejor satisfacción de los deseos de los consumidores, si se piensa en nuevos procesos de producción que generalmente trabajan con costes notablemente más favorables que los actuales, se produce entonces un incremento de productividad incluso también en el caso de niveles elevados del coste del dinero.

Por consiguiente, el paro como consecuencia de una relación errónea entre los salarios reales y la productividad es también la causa de una insuficiente actividad innovadora.

Innovaciones
inducidas y
autónomas

Ahora bien, las innovaciones son en parte inducidas, pero en parte, son también autónomas. Entre las del primer tipo de innovaciones tenemos, según la moderna versión de la teoría del poder adquisitivo del salario, por la que se supone que con el látigo de la racionalización se induce una política salarial agresiva: que el empresario acentúa sus esfuerzos innovadores con el fin de contrarrestar la presión creciente de los salarios. Sin embargo, existe también una segunda forma de la inducción de innovaciones: las expectativas de poder tener éxito frente a la competencia gracias a las innovaciones. Los esfuerzos innovadores se producen cuando existe la esperanza conseguir buenos beneficios. Por el contrario, cuando el listón de meta se sitúa demasiado alto, existe preocupación de que estos esfuerzos innovadores se paralicen. Si se pone demasiado alto el listón puede romperse la pértiga y esto es también válido para la teoría del poder adquisitivo del salario.

Naturalmente que de la intensidad y velocidad de las innovaciones no puede hacerse responsables solamente a los niveles salariales y tampoco a los tipos de interés. Los obstáculos legales estatales impuestos a los procesos de innovación constituyen, sin duda, uno de los aspectos de mayor responsabilidad que inciden en la insuficiente velocidad innovadora. Todas las prescripciones de protección del entorno, toda la

legislación de protección del trabajo, la protección del productor, desplaza no sólo y ya de por sí a sectores en los que puede realizarse actividad innovadora y pueden crearse a estos efectos puestos de trabajo, sino que también sucede que desplazan a los cajones del olvido a las actividades innovadoras industriales, y ello debido a que tales obstáculos son muy difíciles de salvar.

Naturalmente que toda innovación está siempre vinculada a riesgos elevados. Si estos riesgos son elevados, demasiado elevados para que puedan ser soportados por un solo oferente, ello supone que no se realiza el esfuerzo que exige tal innovación. A la vista de tal situación, algunos de los países han reaccionado de forma muy rápida colaborando con un fomento estatal de innovaciones; otros países dudan mucho el que una política de este tipo, bien por motivos de política presupuestaria o bien por motivos de ordenamiento económico, fomente tecnologías de futuro con perspectivas de éxito. En una tal situación, y dados unos mercados mundiales abiertos, puede llegarse a la situación de que los efectos de creación de puestos de trabajo con una nueva tecnología en un país implique efectos de destrucción de puestos de trabajo en otro país. Esta es la preocupación que ha llevado a la OECD a desarrollar una estrategia de adaptación positiva -positive adjustment policy (PAP)- y a un fomento masivo sectorial de la investigación por parte del Estado, que se viene a denominar "proteccionismo de tercera dimensión". Ciertamente, que es muy difícil utilizar este argumento como argumento básico para justificar el actual nivel de paro en la Europa Occidental y en

los Estados Unidos. En la tecnología de computadores, en microelectrónica, y también en la búsqueda de nuevas materias primas no puede decirse que los Estados en Europa o de los Estados Unidos de América se hayan gastado menos dinero que el del Japón, todo lo contrario, pero, probablemente, el fomento de la investigación estatal en el Japón se ha hecho de forma mucho más eficiente que lo que se ha venido haciendo en Europa y en los propios Estados Unidos.

En cualquier caso: lo que queda fuera de toda duda es que tanto las exigencias desorbitadas de salarios reales en la política salarial, como también una defectuosa velocidad en los procesos innovadores en las empresas, son los motivos fundamentales que causan el paro actual. Ambos motivos no son, naturalmente, sin embargo, independientes, sino más bien interdependientes.

2. Causas estructurales

2.1. La estructura salarial

Permanentemente se ha referido que allí donde no existe ninguna función de producción limitativa para el volumen de producción, donde, por lo tanto, es el grado de ocupación el que decide, se constata una interdependencia directa entre niveles salariales y grados de ocupación. Una estrecha vinculación entre el capital y el trabajo se produce sobre todo para la mano de obra especializada. El personal que maneja máquinas que

Niveles salariales
y grado de ocupa-
ción

unas expectativas pesimistas de demanda, tiende a estabilizar el beneficio, siendo ésto típico de toda elevación de los costes, y a pesar de su incidencia sobre las cantidades de ventas tratando de transferir con elevaciones de costes a los compradores.

1.3. El nivel de los tipos de interés

El argumento de la rigidez de los precios de los bienes no tiene validez a medio plazo en los mercados internacionales abiertos: la competencia internacional no permite a medio plazo, en cualquier caso a plazo medio, el que se transfieran los incrementos de los costes a los precios.

A corto plazo, sin embargo, puede darse una fijación monopolista salarial, la cual no es sólo responsable del paro. Cuando un puesto de trabajo queda desocupado o cuando se libera el puesto de trabajo por despido, para tal decisión el nivel de costes totales del puesto de trabajo es siempre un componente decisivo y no el nivel de coste de cada uno de los componentes de los costes de este puesto de trabajo; y esto tiene mayor validez a corto plazo pues entonces el comportamiento en cuanto a los costes de trabajo puede considerarse como constante en relación con los costes del equipo (función de producción limitadora, función de producción Clay).

El importe salarial tiene a estos efectos influencia en la ocupación solamente a través de su incidencia en los costes del puesto de trabajo.

Es solamente allí donde no exista una interdependencia fija entre capital y trabajo en el proceso de producción donde sería posible establecer una referencia directa de las relaciones entre niveles salariales y ocupación. Pero este argumento pertenece ya a los argumentos estructurales.

Importancia de
de los tipos
de interés

Una parte muy importante de los costes del puesto de trabajo son los costes por intereses del capital. Para mantener los puestos de trabajo existentes, pero sobre todo para la creación de nuevos puestos de trabajo a plazo medio, no solo es importante el nivel salarial, sino también las expectativas que existen del coste de capital, esto es, los tipos de interés. Si el inversor cree que estos tipos de interés serán altos en el futuro podrá considerar que no le merece la pena, incluso cuando exista una política salarial restrictiva, la creación de nuevos puestos de trabajo, ya que o los pagos que tiene que realizar por intereses, o los intereses que puede obtener por el capital en otra inversión, son más elevados que los resultados o beneficios que espera obtener del puesto de trabajo. La destrucción de puestos de trabajo como consecuencia del permanente proceso de racionalización significa que estos puestos de trabajo no se vuelven a reemplazar por otros nuevos: se incrementa el paro.

necesitan un perfeccionamiento en su especialización está, por lo general, muy fuertemente vinculado a la dotación en equipo de la empresa, a su Know-how productivo.

Por el contrario, la mano de obra sin especialización y formación puede utilizarse de forma variable. Este grupo de mano de obra solamente posee una vinculación muy superficial - así es al menos el argumento de la teoría del mercado de trabajo dual-, la cual, que tiene a su favor el hecho empírico, siendo su argumento fundamental el que el paro, en esta teoría, afecta fundamentalmente a la mano de obra no especializada. Según esta teoría, esta mano de obra se podría ocupar cuando el salario que se le paga no fuera superior al rendimiento marginal. La causa del paro no se plantea -dentro del marco de esta teoría- como un aspecto del nivel salarial general, sino como una distorsión de la estructura salarial entre la mano de obra especializada y la mano de obra no especializada. Mientras que para los niveles salariales existentes puede ocuparse al especialista, para los niveles salariales que se dan también en estos momentos la mano de obra no especializada no encuentra trabajo. Son las tendencias a la nivelación salarial de los últimos años, que reflejan claramente una reducción muy acentuada de las diferencias salariales entre mano de obra especializada y no especializada, la causa del paro elevado.

Pero a este respecto debe considerarse que las estructuras salariales distorsionadas no solamente se dan en trabajadores especializados y no especializados. También se producen entre los

Mano de obra
especializada
y no especiali-
zada

diferentes sectores económicos. El elevado paro puede remitirse también a que los niveles salariales de aquellos sectores en los que se dan situaciones muy difíciles de ocupación no permanecen a niveles más bajos que los de aquellos otros sectores que tienen unas grandes oportunidades expansivas de ocupación; al no crecer de forma más acelerada los salarios en los sectores expansivos, se tiene como consecuencia el que la movilidad de la mano de obra inducida por la diferencia salarial, es muy baja.

Pueden considerarse como obstáculo los costes de los "planes sociales" de reestructuración. Estos demoran las decisiones de adaptación en las empresas y disminuyen la capacidad de adaptación de los colaboradores.

2.2. Estructuras sectoriales

La estructura sectorial en la República Federal de Alemania no es la adecuada a las exigencias actuales de la Economía Mundial. Y ello se debe fundamentalmente a que las modificaciones en las condiciones de localización son un hecho, y a que estas modificaciones se han producido fundamentalmente por el abandono del sistema de los tipos de cambio fijos y también por la modificación de los precios de la energía, especialmente del petróleo.

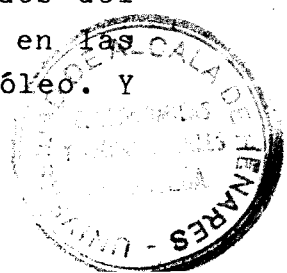
Como consecuencia de los incrementos de los precios de la energía, todas las producciones que están en función del consumo energético en la República Federal de Alemania se encuentran en

La estructura sectorial no es la adecuada a las exigencias actuales

Incidencia
de los precios.
energéticos

situación más desfavorable frente a aquellos países que no han sufrido elevaciones de tal magnitud en los precios energéticos. Esto tiene sobre todo una importancia clave para la industria del aluminio, que prácticamente se ha desplazado de la República Federal de Alemania; lo mismo puede decirse para la industria del vidrio, que ha padecido serias crisis estructurales y que solamente a través de unas inversiones masivas de racionalización en el sector del consumo energético, ha podido mantener su capacidad competitiva; también tiene esto validez para la industria siderúrgica que a través de subvenciones ha mantenido las posibilidades siderúrgicas en base de un nivel de precios energéticos comparativamente más favorable.

En los últimos tiempos es válida también para la industria química como consecuencia de los incrementos en los precios del petróleo, tanto por lo que afecta a la parte de consumo energético (procesos de calor) como también por lo que afecta a la parte del consumo energético como materia prima. Las producciones con necesidades intensivas de energía implican, sobre todo, un desplazamiento de las localizaciones industriales y está fundamentalmente en función de los niveles de precios energéticos que son los que crean las condiciones más favorables. Pero además se incrementa la competencia a la industria petrolífera europea, debido a que los países productores de petróleo incrementan su capacidad productiva en el sector primario de los productos derivados del petróleo creando una competencia nueva en las áreas de los diversos derivados del petróleo. Y



así existen excesos de capacidades, sobre todo, en las naftas, etilenos polietilenos y propilenos.

La adaptación de la estructura sectorial a las situaciones cambiantes de la Economía Mundial no se ha realizado en la forma y a la velocidad adecuada. Para ello hubieran sido necesarios volúmenes ingentes de inversiones que tendrían que haber sido realizadas en los años 70. En mi opinión esto no tuvo lugar como consecuencia de que los conflictos distributivos a niveles nacionales coincidieron con los conflictos de distribución en la economía exterior y que fueron consecuencia del abandono de la política de tipos de cambio fijos y el encarecimiento del petróleo. La lucha de clases en el interior se desplazó al conflicto Norte-Sur.

En esta situación, el Gobierno Federal Alemán marcó u orientó con señales erróneas. La capacidad de generación de beneficios de las empresas, ya de por sí sometidas a la fuerte presión de la competencia exterior, disminuyó de forma dramática como consecuencia de la presión salarial. No existía ya ningún atractivo para crear en el interior nuevas producciones. Más bien se incrementaron de forma dramática las inversiones directas alemanas en el extranjero, mientras que las inversiones directas del extranjero en Alemania se redujeron de forma radical.

A ello hay que añadir, además, todos los obstáculos administrativos a la actividad inversora. La tesis de la retención de inversiones por

Evolución del balance de las inversiones directas según países y sectores económicos desde finales de 1976 hasta final de 1980

1.000 Millones DM

País/Sector económico	Inversiones directas alemanas en el extranjero			Inversiones directas extranjeras en Alemania		
	1976	1980	Modifi- cación	1976	1980	Modifi- cación
Suma total de las inversiones directas	43.1	73.7	+ 30.6	63.5	71.7	+ 8.2
Según grupos de países y países						
Países de la CEE	15.7	26.8	+ 11.1	21.9	22.7	+ 0.8
entre ellos:						
Bélgica	2.5	2.8	+ 0.3	1.3	1.1	- 0.2
Francia	4.5	8.2	+ 3.7	4.3	4.5	+ 0.2
Gran Bretaña	1.3	3.0	+ 1.7	5.1	6.0	+ 0.9
Italia	1.0	2.0	+ 1.0	0.6	0.8	+ 0.2
Luxemburgo	2.1	4.7	+ 2.6	1.3	1.3	+ 0.0
Holanda	3.9	5.0	+ 1.1	8.9	8.4	- 0.5
Otros países industriales occidentales	18.8	34.2	+ 15.4	39.6	45.3	+ 5.7
entre ellos:						
Japón	0.5	1.0	+ 0.5	1.4	2.4	+ 1.0
Canadá	2.0	2.4	+ 0.4	0.5	0.5	- 0.0
Austria	1.9	2.7	+ 0.8	0.7	0.8	+ 0.1
Suecia	0.4	0.4	+ 0.0	1.4	1.5	+ 0.1
Suiza	4.9	6.7	+ 1.8	9.1	10.0	+ 0.9
Estados Unidos	5.3	15.3	+ 10.0	26.0	29.5	+ 3.5
Países en vías de desarrollo	6.8	10.5	+ 3.7	0.8	1.3	+ 0.5
Países de la OPEP	1.8	2.1	+ 0.3	0.5	0.9	+ 0.4
Países con comercio exterior estatal	0.0	0.1	+ 0.1	0.2	0.4	+ 0.2
Sin asignación regional	—	—	—	0.5	0.1	+ 0.6
Por sectores económicos del objeto de inversión						
Minería	1.9	3.2	+ 1.3	0.2	0.3	+ 0.1
Industria	18.0	28.8	+ 10.8	42.0	42.7	+ 0.7
entre ellos:						
Química	5.9	9.0	+ 3.1	6.0	6.9	+ 0.9
Petróleo	0.2	0.2	+ 0.0	7.2	8.5	+ 1.3
Acero	1.1	1.2	+ 0.1	3.1	2.6	- 0.5
Maquinaria	2.0	3.2	+ 1.2	4.2	3.3	- 0.9
Maquinaria de construcción	2.7	5.4	+ 2.7	4.8	3.1	- 1.7
Máquinas de oficina y máquinas de procesamiento de datos	...	0.3		...	3.3	
Electrónica	2.8	3.7	+ 1.2	6.2	3.8	+ 0.9
Alimentación	0.3	0.5	+ 0.2	2.6	2.6	+ 0.0
Comercio	7.9	13.7	+ 5.8	8.8	11.0	+ 2.2
Institutos crediticios	2.2	5.3	+ 3.1	3.2	4.6	+ 1.4
Sociedades de participación y otras administraciones patrimoniales	8.2	14.7	+ 6.5	5.8	8.4	+ 2.6
Otras empresas	4.9	8.0	+ 3.1	3.5	4.7	+ 1.2

la burocracia es una tesis que no puede ser discutida. La Federación Empresarial Alemana ha señalado que la retención de proyectos de inversión por motivos burocráticos puede ascender a 30.000 Millones de DM.

Pero cualquiera que sea la situación expresada en cifras puede afirmarse: muchas de las inversiones ni siquiera han sido solicitadas. Y a estos efectos son cuatro los elementos que definen esta situación:

1. Las demoras en la construcción de centrales de energía nuclear. Sin perspectivas para disponer de una energía barata no existe ninguna posibilidad de inversiones a largo plazo. La queja de los elevados niveles de costes energéticos es hoy una queja ampliamente difundida en la República Federal de Alemania.
2. El derecho que regula los alquileres de viviendas. La sobre carga unilateral que se hace sobre el propietario y todas las normas establecidas para proteger al inquilino, han tenido consecuencias fatales para la construcción de viviendas de alquiler. Para mí no es, en ningún caso, indiscutible el que la inmovilidad de la población se fomenta claramente debido a la regulación del derecho de alquileres, puesto que la oferta se ha hecho inflexible. Los elevados precios de la gasolina hacen cada vez más difícil el cubrir grandes distancias desde el lugar de vivienda al lugar de trabajo. También por esta parte se ha incidido obstaculizando la localización de nuevas industrias en nuevos centros más apropiados.

Elementos que han influido en la inversión

Energía nuclear

Alquileres de vivienda

Tecnología de
información y
comunicación

3. La discusión ideológica sobre el problema del sistema de transmisiones por cable en la República Federal de Alemania no ha tenido solamente una parte sociocultural, sino que también ha tenido una consecuencia industrial: en la tecnología de información y comunicación hemos perdido desde hace ya tiempo la conexión con la situación puntera de otros países en el mundo.

Nuestras empresas no pueden acumular ningún tipo de experiencias, ya que prácticamente no se ha desarrollado este mercado en Alemania. Mientras que el mercado para la combinación de nuevas tecnologías (computadores, elementos para la construcción, industria de fibras) se distribuyen entre los grandes del Japón y de los Estados Unidos, como consecuencia de las demoras en los planes de inversiones de la Compañía Estatal de Teléfonos, Correos y Telégrafos, las empresas alemanas no avanzan y pierden cada vez más su capacidad y tiempo valioso en el desarrollo de la telemática.

Creación de
nuevas empresas

4. Con las nuevas tecnologías se construyen nuevos sectores, lo que no es solamente una cuestión del crecimiento interno de las grandes empresas. Tal desarrollo se realiza también, en partes fundamentales, por toda la infraestructura de empresas medias y pequeñas. Y esto se aprecia claramente cuando se contempla el número de tales empresas en el Japón: en este país anualmente se crean 180.000 nuevas empresas, 40.000 se declaran en insolvencia. Hay verdaderamente un superávit muy notable de nuevas creaciones empresariales. En Alemania, sin

embargo, las creaciones de nuevas empresas y las empresas que entran en insolvencia prácticamente se equilibran. Con gran satisfacción, incluso, se llega a señalar que en los últimos años existe, según las estadísticas, un ligerísimo superávit en creación de empresas frente a las insolvencias.

Parece que el "empresario schumpenteriano" ha muerto entre nosotros. Esto no es ningún milagro que dada la medida de regulaciones burocráticas, del enfrentamiento poco amistoso contra la actividad industrial en muchas localizaciones, las exigencias de protección del entorno y las dificultades existentes para ampliar y desarrollar la actividad económica. Cuando una empresa necesita, con el fin de amortizar su ruido, una zona de 100 m. libres a la redonda para proteger a los vecinos, significa que antes de decidir una actividad económica -y por la influencia de los precios de los terrenos- tendrá que pensar si se realiza o se deja de realizar esta nueva empresa.

C. Conclusión

Para terminar será, quizá, interesante contemplar una historia que frecuentemente he contado durante los últimos tiempos, y que nos lleva siempre al problema clave de la economía en el tema del paro. En los *Peanuts* decía Carlitos a Lucy: "Dile a tu madre que yo estoy dispuesto a quitar la nieve de tu puerta". Al marcharse, Carlitos le dice: "Pero quiero 85\$ a cambio". Lucy vuelve y le dice: "Mi madre opina que tu puedes limpiar la acera de nieve; pero que solo te dá 50

vuelve y le dice: "Mi madre opina que tu puedes limpiar la acera de nieve; pero que solo te dá 50 centavos". A lo cual contesta Carlitos: "Hecho".

Y entonces Carlitos limpia de nieve la acera. Por dentro él piensa: "Nunca he sido un buen negociador en las negociaciones salariales".

Si Carlitos hubiera insistido en sus exigencias de precio se hubiera quedado en el paro.

La conclusión del "Hersfelder Nachrichten" respecto a esta historia es: "La conclusión permite apreciar claramente su posición neoconservadora frente al problema del paro: Ni una palabra sobre la imposición salarial y sobre el monopolio de los empresarios, que es lo que tenía la madre de Lucy.

W O R K I N G P A P E R S P U B L I C A D O S

Núm.	A U T O R	T I T U L O	Fecha
1	S. GARCIA ECHEVARRIA	Instituto Internacional de Empresa (b)	18.3.1976
2	E. DURR	Condiciones y premisas de funcionamiento de una economía social de mercado(b)	23.9.1976
3	S. GARCIA ECHEVARRIA	Análisis de la experiencia alemana, en torno a la co-gestión empresarial (b)	12.11.1976
4	S. GARCIA ECHEVARRIA	Política Empresarial: Alternativas y posibilidades para un medio en cambio (a)	10.12.1976
5	S. GARCIA ECHEVARRIA	Beneficio, autofinanciación y co-gestión empresarial (a)	25.4.1977
6.	F. VOIGT	La co-gestión como elemento fundamental de la Economía Social de Mercado (b)	Mayo 1977
7.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Política Empresarial en España e inversión extranjera (b)	Mayo 1977
8.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Ilusión monetaria, beneficios ficticios y Economía de la Empresa (b)	Junio 1977
9.	H. SCHMIDT	La Ley Constitucional de la Explotación en la República Federal de Alemania (b)	Junio 1977
10.	W. KRELLE	Medidas y planes para una distribución patrimonial más equilibrada en la República Federal de Alemania (b)	Junio 1977
11.	E. DURR	Las diferentes concepciones de Política Económica en la Comunidad Económica Europea (a)	Junio 1977
12.	E. DURR	Importancia de la Política Coyuntural para el mantenimiento de la Economía Social de Mercado (b)	Sept. 1977

(a) Agotado

(b) Hay existencias

Núm.	A U T O R	T I T U L O	Fecha
13	F. VOIGT	El modelo yugoslavo de orden económico y empresarial (b)	Sep. 1977
14.	E. DURR	Aspectos fundamentales e institucionales de una Economía Social de Mercado (b)	Oct. 1977
15.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Política Empresarial en un orden de Economía Social de Mercado: su instrumentación y funcionamiento (b)	Nov. 1977
16.	S. GARCIA ECHEVARRIA	El Balance Social en la gestión empresarial (b)	Enero 1978
17.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Economía Social de Mercado: Actividad privada y pública (b)	Abril 1978
18.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Problemas de la moderna dirección de empresas (b)	Mayo 1978
19.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Marco ideológico de la reforma de la Empresa: La Economía Social de Mercado (b)	Mayo 1978
20.	E. DURR	Política coyuntural y monetaria de Economía Social de Mercado (a)	Junio 1978
21.	CH. WATRIN	Alternativas de orden económico y de sociedad (b)	Julio 1978
22.	E. DURR	Política de crecimiento en una Economía Social de Mercado (b)	Julio 1978
23.	E. DURR	La Economía Social de Mercado como aportación a un nuevo orden económico mundial (b)	Julio 1978
24.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Política de clases medias empresariales (b)	Agosto 1978
25.	S. GARCIA ECHEVARRIA	La empresa ante el paro juvenil (b)	Sept. 1978

(a) Agotado

(b) Hay existencias

Núm.	A U T O R	T I T U L O	Fecha
26 27	S. GARCIA ECHEVARRIA	Economía Social de Mercado Análisis crítico de la planificación económica (b)	Oct. 1978
28.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Memoria de actividades Cátedra de Política Econó mica de la Empresa (b)	Sept. 1978
29.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Mercado de Trabajo en una Economía Social de Merca do (b)	Nov. 1978
30.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Política de Clases Medias Empresariales (b)	Febr. 1979
31.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Balance Social en los paí ses del mercado común (b)	Febr. 1979
32.	S. GARCIA ECHEVARRIA	El estatuto de la empresa	Marzo 1979
33.	E. DURR	La actuación del estado en una economía de mercado (b)	Abril 1979
34.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Poder en la empresa (b)	Mayo 1979
35.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Condiciones para el funcio namiento de la actividad empresarial en un orden de Economía Social de Mercado: Consideraciones sobre la si tuación española (b)	Marzo 1979
36.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Universidad y realidad em presarial en una sociedad pluralista (b)	Mayo 1979
37.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Problemas actuales de la Po lítica Económica y Empresa rial Española (b)	Julio 1979
37.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Die aktuellen Probleme der spanischen Wirtschaftsund Unternehmenspolitik (b)	Julio 1979
38.	E. DURR	Política de crecimiento me diante intervencionismo o mediante una política de or den económico (b)	Sept. 1979
39.	CH. WATRIN	El desarrollo de los princi pios de la Economía Social de Mercado	

Núm.	A U T O R	T I T U L O	Fecha
40	S. GARCIA ECHEVARRIA	Memoria de Actividades	Dic. 1979
41	E. DURR	Dictamen del Grupo Internacional de Economía Social de Mercado sobre la problemática de los planes económicos cuantitativos.	Ene. 1980
42	GUIDO BRUNNER	El ahorro energético como motor del crecimiento económico.	Feb. 1980
43	S. GARCIA ECHEVARRIA	Incidencia de la Política Económica en la planificación y gestión empresarial.	Mar. 1980
44	S. GARCIA ECHEVARRIA	El Balance Social en el marco de la Sociedad	Abr. 1980
45	MEINOLF DIERKES S. GARCIA ECHEVARRIA	Balance Social en la Banca	Jun. 1980
46	S. GARCIA ECHEVARRIA	La empresa media y pequeña: su localización en la política económica y de Sociedad.	Jun. 1980
47	H. GUNTHER MEISSNER	Tendencias actuales del Marketing Internacional	Jul. 1980
48	CHRISTIAN WATRIN	Economía de Mercado	Agt. 1980
49	S. GARCIA ECHEVARRIA	La productividad como magnitud de medida de los procesos económicos.	Sep. 1980
50	S. GARCIA ECHEVARRIA	Situación actual de la Economía Española	Oct. 1980
51	S. GARCIA ECHEVARRIA	Problemas que se plantean en España para la introducción de una Economía Social de Mercado.	Nov. 1980
52	S. GARCIA ECHEVARRIA	Memoria de Actividades	Dic. 1980
53	S. GARCIA ECHEVARRIA	Balance Social y Sociedad (El Balance social como elemento integrante en una Economía Social de Mercado).	Ene. 1981
54	S. GARCIA ECHEVARRIA	Estructura Económica y Financiera de las Empresas Medianas y Pequeñas.	Feb. 1981
55	S. GARCIA ECHEVARRIA	El papel del Empresario en la Economía Social de Mercado.	Mar. 1981

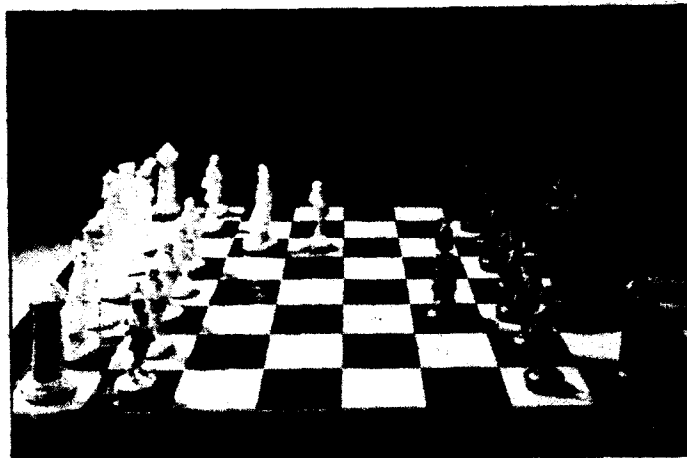
Núm.	AUTOR	TITULO	Fecha
56	E.GAUGLER	Exigencias de la Economía de Mercado a la constitución <u>em</u> presarial.	Abr.1.981
57	O.SCHLECHT	Génesis de la Economía Social de Mercado.	Mar.1.981
58	H. G.MEISSNER	Perspectivas de desarrollo del Marketing Internacional: Escenarios futuros y problemas de su medición.	Jun.1.981
59	CHR.WATRIN	Acción concertada.	Jul.1.981
60	H. ALBACH	Estrategia para la Empresa.	Agt.1.981
61	S.GARCIA ECHEVAR.	Empleo y productividad de la Empresa.	Sep.1.981
62	S.GARCIA ECHEVAR.	Responsabilidad Societaria y Estrategia Empresarial: Balance Social.	Nov.1.981
63	S.GARCIA ECHEVAR.	La Concertación Social y su Incidencia sobre la Empresa Española.	Oct.1.981
64	H.ALBACH	Evolución de la Productividad	Dic.1.981
65	S.GARCIA ECHEVAR.	La empresa ante el futuro	Ene.1.982
66	H. ALBACH	La Empresa y el Mercado. Responsabilidad social en una Economía Social de Mercado.	Feb.1.982
67	E. DURR	¿La inflación como coste de la ocupación y del crecimiento?	Mar.1.982
68	S.GARCIA ECHEVAR.	Política Retributiva y Política Universitaria.	Abr.1.982
69	S.GARCIA ECHEVAR.	Memoria de Actividades. Cátedra de Política Económica de la Empresa y del Instituto de Dirección y Organización de Empresas.	May.1.982
70	S.GARCIA ECHEVAR.	Programa de empleo de la República Federal de Alemania.	Jun.1.982
71	H.ALBACH	Desafíos planteados a la Economía Europea.	Jul.1.982

Núm.	AUTOR	TITULO	Fecha
72	S.GARCIA ECHEVAR.	Contribución al análisis económico-financiero del Avance del Plan General de Madrid	Agt.1.982
73	H.ALBACH	Evolución estructural de la Economía	Sep.1,982
74	EDUARD GAUGLER	Interdependencia entre Política de Personal y Organización Empresarial.	Oct.1.982
75	S.GARCIA ECHEVAR.	Integración de España en la Comunidad Económica Europea desde la perspectiva empresarial. Referencia especial a las Islas Canarias	Nov.1.982
76	S.GARCIA ECHEVAR.	El perfil del economista de empresa: características determinantes y su incidencia sobre las estructuras universitarias.	Dic.1,982
77	S.GARCIA ECHEVAR.	Capacidad directiva en los países en proceso avanzado de industrialización: el caso español	Enero.1.983
78	S. GARCIA ECHEVAR.	Reto empresarial ante la actual situación económica	Febr. 1.983
79	HORST ALBACH.	Reestructuración industrial: perspectiva social y económica.	Marzo 1.983
80	CHRISTIAN WATRIN	Economía de las alternativas ¿Una alternativa?	Abril 1983
81	S. GARCIA ECHEVAR.	Papel de la empresa alemana en la Comunidad Económica Europea	Mayo 1.983
82	PROF.DR.G.GAFGEN	Acción concertada como instrumento de la política económica.	Junio 1983
83	E. Dürr	Experiencias históricas sobre la política económica Federal de Alemania.	Julio 1983

Núm.	AUTOR	TITULO	FECHA
84	S. GARCIA ECHEVAR.	La dirección empresarial en España: es necesaria una nueva orientación.	Agost. 1983
85	S. GARCIA ECHEVAR.	Condiciones para el funcionamiento empresarial.	Sept. 1983



**SE HABLA DE EQUILIBRIO DINAMICO
CUANDO UNA EMPRESA ESTA EN POSICION
DE HACER FRENTE A LAS PERTURBACIONES
TANTO EXTERNAS COMO INTERNAS**



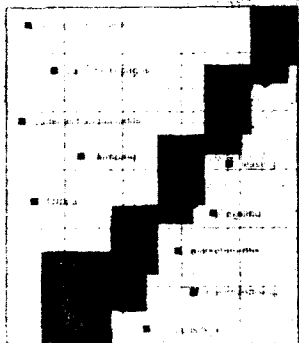
Dirección estratégica de la empresa

CUNO PUMPIN

P.V.P.: 1.000 PTS.

PAGS.: 197

**El lenguaje de
los fundamentos económicos
del marketing**



Como obra
de consulta
resalta su utilidad
por la definición de más de
1.200 términos económicos,
comerciales, estadísticos,
psicológicos, jurídicos y
sociológicos explicados con
extensión y sencillez y desarrol-
lados con numerosos ejemplos.

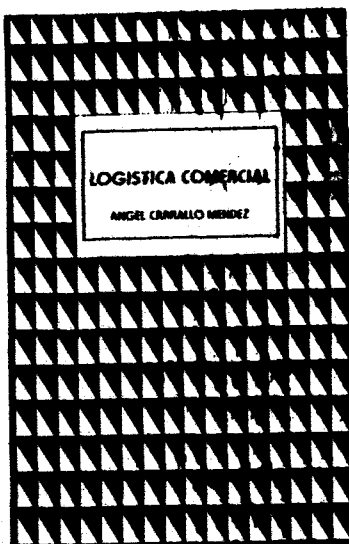
**P.V.P.: 1.500 Pts.
Págs.: 297**

El contenido de
esta obra es una
amplia e importante
síntesis de la Dirección de
Marketing, escrito en un
lenguaje fluido y preciso. A
lo largo de sus páginas se
van desvelando de for-
ma ordenada las líneas
maestras de una de las
funciones más importan-
tes de la empresa mo-
derna: la función
de Marketing.

LA DIRECCION DE MARKETING

EMILIO ORTEGA MARTINEZ

**P.V.P.: 1.500 Pts.
Págs.: 876**



P.V.P.: 800 Pts.
Págs.: 264

Se da en esta obra un estado aliciente de la representación gráfica de los temas tratados con una profusión de alrededor de 200 figuras. La modernización de las decisiones le confiere a la obra una profundidad muy específica y para de encontrar la literatura en español.

Se abordan las cuestiones relativas al conocimiento de las motivaciones, a la determinación de las inversiones y a la planificación de las mismas, de acuerdo con las secciones de comunicación que los distintos medios nos ofrecen.



P.V.P.: 900 Pts.
Págs.: 364



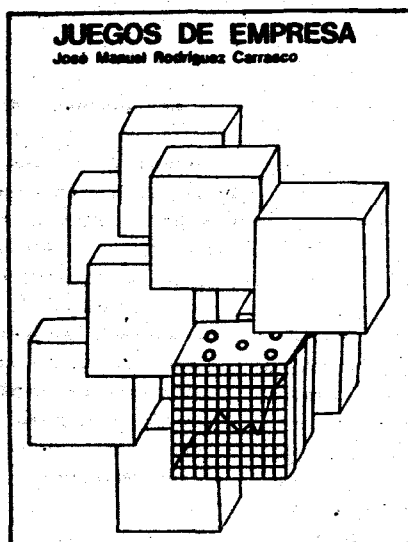
P.V.P.: Tomo I: 800 Pts.
Tomo II: 700 Pts.
Págs.: Tomo I: 236
Tomo II: 212

Esta obra es una introducción al tema del marketing donde se pretende dar un enfoque filosófico del problema y justificar por qué son así los conceptos científicos del marketing. Se insiste en los métodos de investigación comercial.

Se expone un amplio contenido de la economía de la empresa y de la política económica de la empresa. La búsqueda de una concepción y unos planteamientos operativos constituye el denominador de toda esta obra.



P.V.P.: 1.200 Pts.
Págs.: 584



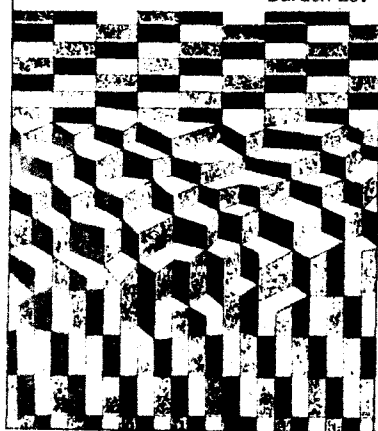
P.V.P.: 900 Pts.
Págs.: 277

Se compara el funcionamiento de la empresa con otras técnicas clásicas de gestión, analiza la razón de la producción del mismo, expone cómo debe obtenerse el máximo potencial con este nuevo método pedagógico y hace una evaluación del mismo.

- * UNIVERSIDAD Y EMPRESA, del Prof. Santiago García Echevarría, 29 págs. 100 Pts.
- * FENOMENOLOGIA Y PROBLEMÁTICA DE LA EMPRESA MULTINACIONAL, del Prof. Andrés Santiago Suárez Suárez, 38 págs. 100 Pts.
- * ESTRUCTURA LEGAL DE LA EMPRESA Y DEMOCRACIA EMPRESARIAL, del Prof. Herbert Schmidt, 33 págs. 100 Pts.
- * COSTES Y PRECIOS EN LA EMPRESA PÚBLICA, del Consejo Asesor del Ministerio de la República Federal Alemana, 37 págs. 150 Pts.

ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS: UN NUEVO ENFOQUE

Baruch Lev



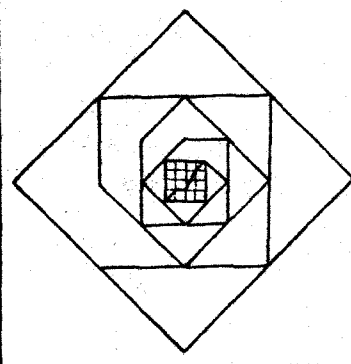
P.V.P.: 1.500 Pts.
Págs.: 333

Presenta una moderna metodología de análisis al servicio de un sistema o proceso de información. Este tipo de análisis es tratado como una parte integrante de la teoría de la decisión económica y financiera y se considera como un nexo de unión entre las finanzas, la contabilidad y la economía.

Ofrece esta obra una amplia selección de aportaciones singulares más significativas en torno a la política empresarial. La obra está orientada fundamentalmente como obra de trabajo para la formación y política económica de la empresa.

POLÍTICA ECONÓMICA DE LA EMPRESA

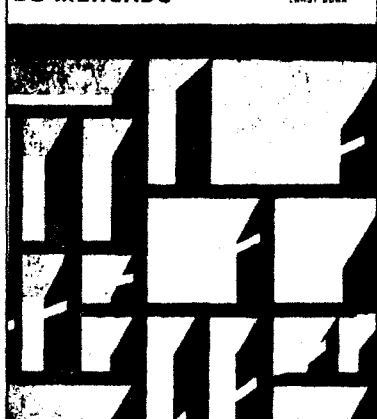
por el Dr. Santiago García Echevarría



P.V.P.: Tomo I: 1.200 Pts.
Tomo II: 1.700 Pts.
Págs. Tomo I: 580
Tomo II: 780

POLÍTICA DE CRECIMIENTO EN UNA ECONOMÍA SOCIAL DE MERCADO

ERNST DÜNN



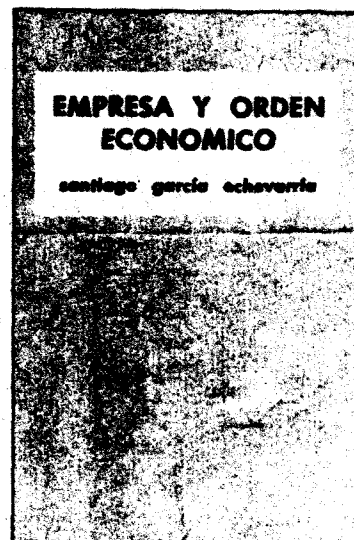
P.V.P.: 800 Pts.
Págs.: 176

Facilita una amplia panorámica sobre los fundamentos teóricos y las experiencias prácticas que se han dado en la política de crecimiento en los países desarrollados y en aquellos otros que se encuentran en vía de desarrollo.

Trata de los condicionamientos de los mercados como principales lazos de unión del entorno empresarial, así como de las interdependencias entre empresa y orden económico que condicionan la evolución de la sociedad.

EMPRESA Y ORDEN ECONÓMICO

santiago garcía echevarría



P.V.P.: 1.000 Pts.
Págs.: 375

- * FUNDAMENTOS DE LA DIRECCION EMPRESARIAL, del Prof. Horts Albach, 29 págs. 100 Pts.
- * COMPORTAMIENTO DE LOS INVERSORES EN VALORES MOBILIARIOS, del Prof. Miguel Santesmases Mestre, 55 págs. 150 Pts.
- * LA LEY CONSTITUCIONAL DE LA EXPLOTACION EN LA REPUBLICA FEDERAL ALEMANA, del Prof. Herbert Schmidt, 48 págs. 150 Pts.
- * EL MODELO YUGOSLAVO DE ORDEN ECONOMICO Y EMPRESARIAL, del Prof. Fritz Voigt, 42 págs. 150 Pts.
- * EL ESTILO DE DIRECCION EN EUROPA, del Prof. Horst Lange-Prollius, 46 páginas. 150 Pts.
- * INTERVENCIONES ESTATALES EN LA ECONOMIA DE MERCADO, del Consejo Asesor del Ministerio Federal de Economía de la R.F.A., 76 págs. 200 Pts.
- * ECONOMIA SOCIAL DE MERCADO, del Grupo Internacional de Economía Social de Mercado, 170 págs. 400 Pts.
- * CONSECUENCIAS ECONOMICAS DERIVADAS DE LA ESCASEZ DEL PETROLEO, del Consejo Asesor del Ministerio Federal de Economía de la R.F.A., 52 páginas. 200 Pts.
- * ASPECTOS FUNDAMENTALES DE ORDENACION DEL SECTOR CREDITICIO, de la Comisión del Ministerio Federal de Hacienda de la R.F.A., 47 págs. 200 Pts.
- * PARO Y REESTRUCTURACION ECONOMICA, del Grupo Internacional de Economía Social de Mercado, 127 págs. 400 Pts.
- * INVERSION PUBLICA, del Consejo Científico del Ministerio de Hacienda de la R.F.A., 68 págs. 250 Pts.
- * POLITICA DE LA VIVIENDA, del Consejo Científico del Ministerio de Economía de la R.F.A., 74 págs. 300 Pts.

ESIC MARKET

(ESTUDIOS DE GESTION COMERCIAL Y EMPRESA)

REVISTA INTERNACIONAL DE ECONOMIA Y EMPRESA

es una publicación periódica de la Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing (ESIC).

Fomenta el estudio de temas relaciones con la economía y la empresa en general y con el marketing en particular, interesando en los mismos tanto a las personas vinculadas al Centro como a todos aquellos profesionales que estén dispuestos a ofrecer su colaboración. Su objetivo es la proyección exterior como órgano de expresión de la Escuela, portavoz de sus realizaciones e información de sus estudios y trabajos.

- Se han publicado 38 números desde el año 1970.
- Tiene una **periodicidad cuatrimestral**.
- **Formato:** 17 × 25 cm.
- **Precio de suscripción:** para España 1.500 pesetas, para el Extranjero, 2.000 pesetas.